

Strane direktne investicije i stvaranje preduslova za privredni razvoj – iskustvo zemalja u tranziciji

Rezime : Strane direktne investicije (SDI) se smatraju ključnim instrumentom procesa transformacije centralno planskih privreda zemalja Istočne Evrope u tržišni sistem. U ovom radu se analiziraju direktni (priliv kapitala) i indirektni uticaji priliva SDI na ekonomski rast zemalja u tranziciji tokom 1990-tih. Glavni zaključak ovog rada i preporuka za donosioca odluka u Srbiji, je da SDI ne donose uvek dugoročne koristi za zemlju domaćina. Verovatno je da će se razvojni efekti SDI desiti tek kada se unaprede apsorpcione i adaptivne mogućnosti domaćih preduzeća i ukoliko se usvoji aktivna politika prema SDI.

Ključne reči : strane direktne investicije, ekonomski rast, zemlje u tranziciji

Summary : Foreign direct investment (FDI) has long been seen as a crucial instrument in the process of transforming the former centrally planned economies of Eastern Europe into vibrant market systems. This paper analyzes direct (as a capital inflow) and indirect impact of FDI inflows on economic growth of transition countries during 1990s. The main conclusion of this paper and a recommendation for policy makers in Serbia is that FDI does not in every situation bring long-term benefits for the host countries. By improving the absorptive and adaptive capabilities of domestic firms and by adopting more active policies toward FDI, the development effects of FDI inflows are more likely to occur.

Keywords: Foreign investment, Economic growth, Transition economies

1. UVOD

Osnovni cilj koji zemlje u tranziciji teže ostvariti jeste postizanje stabilnog, dugoročnog privrednog rasta koji će se zasnivati na povećanju investicija, poboljšanju tehnološke baze ovih zemalja i povećanju konkurentnosti njihovih proizvoda na međunarodnom tržištu. U ostvarenju ovog

* Ekonomski institut, Beograd

cilja strane direktne investicije (SDI) mogu imati značajnu ulogu. SDI mogu doprinositi procesu tranzicije direktno, kroz priliv kapitala i indirektno kroz transfer tehnologije, menadžerskog, proizvodnog i organizacionog know - how-a, kroz stvaranje novih prodajnih kanala za domaća preduzeća i kroz jačanje konkurencije i procesa restrukturiranja u domaćoj privredi. U početnom periodu procesa tranzicije, SDI su najvećim delom odlazile u postojeće kapacitete ovih zemalja, time omogućujući bolju upotrebu raspoloživih resursa i rast produktivnosti. U drugoj fazi sprovođenja tranzicije, nakon iscrpljivanja postojećih rezervi (privođenja kraju procesa privatizacije), dugoročni privredni rast se može ostvarivati pre svega kroz uticaj greenfield SDI, tako da se najprogresivnije zemlje u tranziciji sve više orijentišu na njihovo privlačenje.

Imajući u vidu ulogu koju su SDI imale u procesu transformisanja privreda nekadašnjeg Istočnog bloka u savremene tržišne privrede, privlačenje stranog kapitala predstavlja jedan od prioriteta ekonomske politike Srbije u narednom periodu. Srbija, kao poslednja među evropskim zemljama koja ulazi u proces tranzicije, ima tu prednost da raspolaže iskustvom ostalih zemalja u pogledu efekata i determinanti priliva SDI. Iako je jedanaest godina možda prekratak period na osnovu koga bi se mogli doneti globalni zaključci, ovaj rad ima za cilj da prikaže pozitivne, ali i negativne efekte (koji se često zaboravljaju) priliva SDI na privrede zemalja u tranziciji u proteklom periodu, kao i određene preporuke u pravcu vođenja ekonomske politike kako bi se što više iskoristili pozitivni, a minimizirali potencijalni negativni efekti.

2. UTICAJ SDI NA NIVO INVESTICIJA U ZEMLJI

Iako zemlje u tranziciji karakteriše visok stok ukupnog kapitala u privredi, kao rezultat preteranog investiranja tokom planskog perioda, značajan deo tog kapitala je fizički, a pre svega moralno, zastareo. Investicije za obnavljanje, kasnije i uvećanje, domaćeg stoka kapitala, ali i za održavanje koraka sa relativno najnovijim tehnološkim dostignućima u svetu predstavljaju neophodan elemenat za ostvarivanje dugoročnog rasta. Simboličan nivo domaće štednje i veoma niska akumulativnost tranzicionih privreda isticali su značaj privlačenja stranog kapitala u inicijalnoj fazi procesa tranzicije, neophodnog za popunjavanje investicionog jaza i iskorišćavanje realokacionih rezervi. SDI se smatraju najkorisnijim i najjeftinijim izvorom kapitala za zemlje u tranziciji. One imaju nekoliko prednosti u odnosu na druge izvore koji se mogu koristiti – zaduživanje u inostranstvu i portfolio investicije. Ovde ne pominjemo stranu pomoć, koja, iako je bila prisutna u velikoj meri u zemljama u tranziciji, svakako ne treba da predstavlja orijentaciju reformskih vlada.

Prednost SDI u odnosu na kredite iz inostranstva je u tome da one ne podrazumevaju značajnije odlive u budućnosti koji mogu ugrožavati tekući bilans i privredni rast u tim periodima, mada se često zaboravlja da i SDI imaju svoje odlive, kao rezultat repatrijacije profita i situacija kada filijale otplaćuju anuitete po osnovu pozajmica od svojih centrala (što se tretira kao klasičan kredit). Prednost SDI u odnosu na portfolio investicije je u tome što SDI predstavljaju mnogo stabilniji izvor kapitala, što se i pokazalo za vreme globalne ekonomske krize (1997-1998) i u poslednjim (2001-2002) godinama kada su SDI u zemlje u

tranziciji nastavile da rastu, iako je većina ovih zemalja u tim periodima izgubila pristup međunarodnim finansijskim tržištima i doživela veliki beg »vrućeg« i portfolio kapitala.¹ SDI su mnogo stabilnije u odnosu na portfolio investicije zato što podrazumevaju investicije u fiksnu imovinu koje reprezentuju dugoročne namere investitora, budući da je mnogo teže povući kapital uložen u fiksnu imovinu u odnosu na kapital plasiran u hartije od vrednosti.

Posmatrano finansijski, SDI predstavljaju priliv stranih resursa koji povećava ukupne investicije u zemlji domaćinu. Učešće SDI u ukupnim domaćim investicijama se povećava među zemljama u tranziciji². Pored inicijalnog priliva kapitala, SDI čine i reinvestirani profit filijale, kao i sve pozajmice filijali od strane matične kompanije. Ukoliko filijale koriste ove fondove za izgradnju novih ili unapređivanje postojećih objekata, opreme itd, ukupne investicije u zemlji domaćinu se povećavaju. Od tipa SDI koje ulaze zavisi i efekat na ukupne investicije u zemlji. U načelu, greenfield³ SDI imaju veći efekat na povećanje ukupnih investicija od merdžera i akvizicija čija suština je, pre svega, promena vlasništva nad postojećim resursima, a ne kreiranje novih. Međutim, merdžeri i akvizicije mogu uticati na povećanje ukupnih investicija u narednim periodima, ukoliko investitori budu ulagali u nove objekte i opremu kupljenih filijala.⁴

Oba tipa SDI mogu uticati na povećanje ukupnih investicija u narednim periodima. To se dešava ukoliko kao rezultat inicijalnog ulaganja transnacionalnih kompanija (TNK) dođe do povećanja priliva SDI iz drugih TNK ili ako dođe do povećanja domaćih investicija. Postoji više razloga za to:

Prvo, ulaganja jedne TNK mogu prouzrokovati ulazak drugih TNK koje su u čvrstim vezama sa inicijalnim ulagačem (dobavljači pojedinih delova, pružaoci pojedinih usluga) i koje ga slede na svim tržištima na koje ulazi.

Drugo, ulaganja jedne TNK mogu signalizirati ostalim TNK da postoji povoljna investiciona klima u nekoj zemlji o kojoj do tada nije bilo dovoljno informacija i na taj način se smanjuje njihov rizik ulaganja. Takođe, ulaganja više TNK u isto područje omogućavaju kasnija ulaganja domaćih i stranih investitora u to isto područje ukoliko date investicije, vođene sopstvenim motivima, potpomognu razvoj i izgradnju nedostajuće infrastrukture.

¹ Ispitivanje stabilnosti SDI tokova u odnosu na ostale tipove kretanja kapitala je predmet velikog broja empirijskih studija koje koriste različite metode merenja (ne)stabilnosti tokova. Više o tome videti u: *OECD (2002): Foreign Direct Investment for Development*, Paris

² Učešće SDI u ukupnim bruto investicijama u evropskim zemljama u tranziciji se povećalo sa 7.1% u 1996. godini na 18.2% u 2000. godini, pri čemu se učešće SDI u najrazvijenijim zemljama u tranziciji nalazi na prosečnom nivou od preko 25%. Izvor: *UNCTAD: World Investment Report 2002, str.319-327*

³ U teoriji i praksi pod greenfield SDI se podrazumevaju strana ulaganja u osnivanje novog preduzeća, nove fabrike, dok se pojam akvizicija i merdžera odnosi na proces pripajanja odnosno spajanja domaćeg (postojećeg) preduzeća sa stranim.

⁴ Merdžeri i akvizicije mogu imati brojne efekte na privredni rast zemalja kroz transfer tehnologije, unapređenje poslovanja kupljenih preduzeća i tehnološke eksternalije ka ostalim firmama, što se najbolje vidi kod zemalja u tranziciji, gde akvizicije vezane za proces privatizacije preovlađuju u ukupnim SDI.

Treće, SDI mogu stimulisati domaće investicije ukoliko postoji komplementarnost u proizvodnji domaćih preduzeća i filijala. U tom slučaju, filijale mogu uspostaviti čvrste veze sa domaćim preduzećima, omogućujući im pomoć u tehnologiji i finansijama i istovremeno predstavljajući stabilno nabavno ili prodajno tržište za njihove proizvode. Domaće firme tada imaju dovoljno motiva i mogućnosti da ulažu dodatna sredstva.

Četvrto, iskustvo većine zemalja u tranziciji pokazuje da novonastale filijale stranih TNK tokom svog poslovanja imaju veću sklonost ka investiranju u poređenju sa domaćim firmama,⁵ na taj način učestvujući i posle inicijalnih ulaganja u povećanju investicija u zemlji domaćinu.

Na navedene načine SDI mogu uticati na povećanje ukupnih investicija tako da 1 USD SDI generiše povećanje ukupnih investicija za više od 1 USD. Različita istraživanja ukazuju da se veličina ovog efekta (crowding - in) kreće između 1.5 i 2.3,⁶ pri čemu se primećuju razlike po zemljama i proizvodnim sektorima. Sektori kao što su rudarstvo i ekstraktivna industrija imaju manje indirektnih investicija jer je intenzitet veza filijala sa domaćim preduzećima manji.

3. INDIREKTNİ EFEKTI SDI

Zemlje u tranziciji karakteriše visok nivo kapitalne opreme koja je tehnološki zaostala. Jedan od prioriteta ovih zemalja predstavlja osavremenjivanje njihove tehnološke osnove u čemu veliku ulogu mogu imati SDI. Protekli period je pokazao da su promene u tehnološkoj bazi bile intenzivnije u zemljama koje su imale veće prilive SDI. Iskustvo progresivnijih zemalja u tranziciji pokazuje da su sa početkom oporavka industrijske proizvodnje (sredina 90-tih) stope rasta proizvodnje tehnološki intenzivnijih sektora bile veće od prosečne stope rasta u privredi.⁷ To je istovremeno uslovalo pozitivne promene u strukturi industrijske proizvodnje ovih zemalja u pravcu povećanja učešća tehnološki intenzivnijih sektora (elektronska, elektrotehnička, automobilska, industrija precizne mehanike) u ukupnoj industrijskoj proizvodnji. U datim sektorima je prethodno (i paralelno) došlo do promene u strukturi vlasništva, što se može videti po tome što filijale velikih TNK značajno povećavaju učešće u ukupnim prodajama ovih sektora (procenat se razlikuje po zemljama, ali se uglavnom kreće oko 50 i više procenata, ne računajući Mađarsku gde je procenat značajno veći), na taj način omogućujući rad sa novom tehnologijom.

⁵ Na primer, učešće stranih filijala u ukupnim izdacima za investicije u Poljskoj (koja ne spada među zemlje sa najvišim SDI per capita) se kreće na nivou od preko 50% počev od 1998. godine, dok u Mađarskoj učešće filijala iznosi preko 70%.

⁶ Videti: *World Investment Report 1999* str.172-173. ili E. Borensztein, et al. (1998), *How does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth*, *Journal of International Economics* Vol.45 str 128-131

⁷ Mora se imati u vidu i da je apsolutni nivo proizvodnje ovih sektora bio niži u prethodnim periodima.

Uvođenje nove tehnologije predstavlja jedan od bitnih elemenata procesa restrukturiranja postojećih preduzeća u zemljama u tranziciji. Postoji nekoliko pozitivnih efekata koje SDI mogu imati u tom procesu:

a) kupovinom postojećih preduzeća TNK obično donose novu tehnologiju koja osavremenjuje i unapređuje proizvodnju u preduzeću. Možda još važnije, strani investitori obično donose i savremena menadžerska i organizaciona znanja iz oblasti marketinga, finansija i strateškog planiranja, koja uglavnom nedostaju u ovim preduzećima, koja su u fazi navikavanja na tržišne uslove privređivanja.

b) proces restrukturiranja zahteva značajna kapitalna ulaganja u različita unapređenja. Jedan od razloga koji je uticao na različitu dinamiku procesa restrukturiranja po pojedinim zemljama u tranziciji jeste nedostatak finansijskih sredstava kao rezultat slabog domaćeg finansijskog sistema. Za razliku od domaćih firmi koje mogu imati problema u pribavljanju kapitala, strani investitori mnogo lakše i pod povoljnijim uslovima od domaćih, mogu pribaviti kapital od stranih banaka ili prosto uložiti jedan deo sopstvenih slobodnih sredstava, na taj način smanjujući troškove pribavljanja neophodnog kapitala.

c) strani investitor obično već ima dobro izgrađenu globalnu distributivnu mrežu, koja omogućava privatizovanom preduzeću pristup stranim tržištima i jak podstrek za podizanje kvaliteta poslovanja, povećanje izvoza (direktnog i intra-firmiskog) i ostvarivanje efekata ekonomije obima.

Određena istraživanja vršena na ovu temu pokazuju značajan uticaj SDI na obim restrukturiranja.⁸ Uvođenje novih proizvodnih linija, unapređenje tehnologije, reorganizacija, povećanje produktivnosti i zaposlenosti, prodaje i izvoza je mnogo više zastupljeno među firmama koje su pod stranim vlasništvom nego kod privatizovanih firmi sa domaćim vlasništvom i naročito državnih firmi.

SDI mogu imati i širi efekat na proces restrukturiranja privreda u tranziciji, putem uticaja na celokupne industrijske grane (a ne samo na privatizovana preduzeća) kroz: 1) povećanje konkurentskog pritiska na domaćem tržištu; 2) povezivanje sa domaćim proizvođačima; 3) unapređenje humanog kapitala u zemlji; 4) »demonstracioni efekat«; 5) uticaj na platni bilans zemlje domaćina.

3.1. Uticaj SDI na nivo konkurencije u zemlji

Ulazak SDI u pojedine grane može povećati konkurentski pritisak i primorati postojeća domaća preduzeća na pronalaženje načina za poboljšanje svog poslovanja. Efekat ulaska TNK je veći po lokalnu privredu ukoliko su domaće firme u periodu pre ulaska TNK imale zadovoljavajuću poziciju na tržištu (posmatrano sa njihovog aspekta), tako da su motivi za povećanje

⁸ Videti: S.Djankov & P.Murrell (2000), *The Determinants of Enterprise Restructuring in Transition – An Assessment of the Evidence*, World Bank gde je prikazan sumarni pregled preko 125 empirijskih studija koje su se bavile ispitivanjem determinanti procesa restrukturiranja u zemljama u tranziciji; kao i EBRD Business Environment and Enterprise Performance Survey u: *EBRD: Transition Report 1999, Chapter 9*

produktivnosti i uvođenje nove tehnologije bili mali. To je naročito slučaj sa tržištima zemalja u tranziciji gde su u prethodnom periodu postojale izuzetno visoke barijere za ulazak. TNK, za razliku od većine domaćih preduzeća, mogu lako eliminisati date barijere i povećati nivo konkurencije na tim tržištima.

Efekat SDI na konkurenciju na domaćem tržištu ne mora uvek biti pozitivan jer postoji veliki rizik da će TNK zbog svojih preimущества eliminisati domaću konkurenciju. Ulazak TNK može usloviti smanjenje prodaje za domaće firme, što može negativno uticati na stepen iskorišćenosti njihovih kapaciteta i mogućnost korišćenja efekata ekonomije obima, a kao rezultat toga dolazi do pada produktivnosti domaćih preduzeća i njihovih mogućnosti za konkurentsku borbu. Takođe, prisustvo TNK može uticati na sposobnost domaćih firmi da obezbede finansijske i druge neophodne resurse usled jačanja konkurencije na finansijskim i nabavnim tržištima. To može stvoriti opasnost od stvaranja monopola koji je sa aspekta domaće privrede još nepovoljniji u odnosu na situaciju kada domaća firma ima dominantnu poziciju, jer TNK može ostvariti profit, po osnovu svoje monopolske pozicije, transferisati u matičnu zemlju čime dolazi do odliva domaćih resursa u inostranstvo. Efekat može biti još negativniji ukoliko TNK koristi mehanizam transfernih cena za smanjenje svoje poreske osnovice. Ovaj negativni efekat će se naročito ispoljiti ukoliko su TNK zaštićene od konkurencije drugih inostranih kompanija zbog protekcionističke spoljnotrgovinske politike domaćih vlasti (što će biti još izraženije ukoliko je osnovni motiv za SDI bilo zaobilazanje carina i osvajanje lokalnog tržišta). Domaće vlasti mogu izazvati negativne posledice i u slučaju kada pružaju prevelike olakšice za SDI (što je veoma često korišćen način privlačenja SDI). To može prouzrokovati nejednake prinose na strani i domaći kapital i na taj način uticati negativno na konkurentsku sposobnost domaćih preduzeća, dok se filijalama TNK omogućava da posluju profitabilno i poboljšaju svoju tržišnu poziciju bez značajnijeg transfera nove tehnologije. Prejaka konkurencija TNK umanjuje sposobnost domaćih preduzeća da preduzimaju nove investicije što utiče negativno na nivo investicija u zemlji (crowding-out efekat). Mora se imati u vidu i to da priliv SDI može smanjiti nivo koncentracije na domaćem tržištu i pojačati konkurenciju u početnom periodu, ali da ukupan (dinamički) efekat može biti negativan, ukoliko dođe do navedenih pojava.

Efekat priliva SDI na domaću privredu može zavisiti od oblika ulaska SDI. Greenfield SDI, u načelu, povećavaju broj preduzeća u određenim sektorima i intenziviraju konkurenciju, mada treba imati u vidu da, zahvaljujući preimuestvima koje imaju u odnosu na domaće firme, i ove SDI mogu eliminisati domaća preduzeća i povećati koncentraciju u grani, kao što je već prikazano. Akvizicije (kroz privatizaciju) domaćih preduzeća, mogu imati i negativne, a ne samo (prethodno prikazane) pozitivne efekte. To je najčešće slučaj ako akvizicija omogućava investitoru sticanje monopolske pozicije, što smanjuje podstrek za intenzivnije transfere tehnologije, know – how, itd. Primer Telekoma u Jugoslaviji najrečitije govori o tome. Akvizicije, takođe, mogu imati negativne efekte kada se preduzimaju, ne radi ostvarivanja strateških, dugoročnih ciljeva, već radi eliminisanja konkurencije i sticanja trenutnih dobiti

(primeri određenog broja firmi iz Mađarske i drugih zemalja koje su kupljene samo da bi bile zatvorene govori tome u prilog).

Jačanje konkurencije usled ulaska TNK može rezultirati u pozitivnim efektima na nacionalnu privredu i u slučajevima kada dolazi do eliminisanja jednog dela domaćih firmi. Ukoliko sa tržišta nestaju neefikasne domaće firme koje pri normalnim tržišnim uslovima ne bi mogle da egzistiraju, konkurentski pritisak TNK može osloboditi jedan deo domaćih resursa koji se trenutno ne koristi na pravi način i omogućiti bolju alokaciju domaćih resursa u budućnosti, što predstavlja osnovu za dugoročniji privredni rast.

Ukupan efekat SDI na domaću privredu i njen potencijal za privredni rast može biti, kao što vidimo, različit u zavisnosti od sposobnosti domaćih preduzeća i mera ekonomske politike zemlje primaoca SDI. Ukoliko TNK ulaze na tržišta gde domaće firme imaju tehnološke, finansijske i druge sposobnosti za borbu sa konkurencijom, efekat povećanja konkurencije će biti pozitivan. Međutim, ukoliko TNK ulaze na tržišta na kojima egzistiraju tehnološki i finansijski slaba lokalna preduzeća i na kojima postoje mogućnosti za diferenciranje proizvoda i ostvarivanje efekata ekonomije obima, velika je mogućnost stvaranja TNK monopola i ograničavanja domaćih firmi na pojedine tržišne niše⁹. To može voditi stvaranju dvojne privredne strukture gde se velike TNK nalaze naspram malog lokalnog preduzetništva, čime se značajno smanjuje otpornost domaće privrede na tržišne cikluse i promene strategija TNK.¹⁰ Ukoliko, međutim, ekonomske vlasti u zemlji vode politiku konkurencije koja podrazumeva liberalizaciju spoljnih tokova, efikasno antimonopolsko zakonodavstvo, smanjenje barijera za ulazak na tržišta i ukoliko imaju strategijski pristup prema SDI koji podrazumeva njihovo sektorsko targetiranje i (privremeno) ograničavanje njihovog ulaska u pojedine sektore, tada je moguće očekivati da prisustvo TNK na domaćem tržištu ima pozitivne efekte na domaće firme. Povećanje konkurentnosti domaćih firmi znači da se tehnološki gap između njih i filijala smanjuje, što može dovesti do smanjenja tražnje za proizvodima TNK stvarajući kod njih veći motiv za transfer novije tehnologije. Transfer novije tehnologije sa svoje strane daje mogućnosti za pojavu tehnoloških eksternalija.

3.2. Veze između domaćih preduzeća i TNK

Promene u savremenom poslovanju TNK u pravcu stvaranja fleksibilnijih organizacija i fokusiranja samo na jezgro poslovanja, uslovljavaju prenošenje većeg dela procesa proizvodnje na eksterne proizvođače, zadržavajući kod sebe samo funkcije kao što su istraživanje i razvoj i marketing¹¹. Ukoliko strana filijala uspostavi dugoročne odnose sa domaćim firmama to može rezultirati u značajnim eksternalijama od filijale ka firmi, koji omogućuju povećanje produktivnosti i unapređenje poslovanja domaće firme. TNK mogu uticati na

⁹ Veliko tržišno učešće TNK može biti znak slabih domaćih firmi, što znači malu mogućnost za pojavu pozitivnih eksternalija.

¹⁰ Sire o tome videti u: *G. Hunya (2002), Recent Impacts of Foreign Direct Investment on Growth and Restructuring in Central European Transition Countries, WIIW Research Reports, No. 284*

¹¹ Ovakva tendencija u poslovanju TNK je poznata i pod pojmom «outsourcing».

poboljšanja kod domaćih firmi na više načina: (1) narudžbine od strane filijale povećavaju prodaju i zaposlenost domaće firme i potencijalno mogu omogućiti ostvarivanje efekata ekonomije obima. Datim firmama TNK mogu da (2) finansijski pomažu da obnove/izgrade proizvodne kapacitete; (3) transferišu novu tehnologiju i pružaju tehničku pomoć i informacije kako bi se podigao kvalitet proizvoda na nivo koji odgovara potrebama TNK; (4) obezbeđuju trening zaposlenih i pomoć za unapređenje menadžmenta i organizacije firme; (5) pomažu da pronađu dodatne kupce, uključujući filijale TNK u drugim zemljama. Kao rezultat navedene podrške TNK, domaće firme mogu poboljšati svoje poslovanje bez dodatnih troškova, koji bi se pojavili kada bi to radile u svojoj režiji i koji bi smanjili ukupne dobitke od unapređenja. Ukupan efekat na privredu zemlje domaćina će biti pozitivan ukoliko navedeni efekti novostvorene veze između filijala i domaćih firmi prevazilaze gubitak veza između datih firmi i domaćih preduzeća koja su istisnuta sa tržišta ulaskom TNK. U tom slučaju, veze između filijala i domaćih firmi rezultiraju u povećanju ekonomske aktivnosti u zemlji i poboljšanju stanja tekućeg bilansa (jer se inputi koji se uvoze za potrebe TNK sada zamenjuju domaćim). Jačanje domaćih dobavljača TNK može usloviti pojavu eksternalija od njih ka drugim proizvođačima u zemlji (njihovi dobavljači ili konkurenti), čime se pozitivan efekat širi na veći deo privrede. Istovremeno, može se očekivati da će se veze između filijala i domaćih preduzeća na nivou cele privrede intenzivirati tokom vremena kako nivo sposobnosti domaće privrede raste i nove firme postaju dobavljači TNK.

Filijale TNK mogu uspostaviti veze i sa domaćim kupcima proizvoda koje oni proizvode iako su takvi slučajevi u zemljama u tranziciji bili retki. Ulazak TNK može omogućiti kupcima ovih proizvoda da dobijaju kvalitetne proizvode po povoljnim cenama, jer TNK shodno svojim internacionalnim karakteristikama (tehnologija, resursi...) mogu imati preimućstvo u pogledu kvaliteta u odnosu na lokalne proizvođače, a cena tih proizvoda je istovremeno niža nego kada ih domaća firma kupuje u inostranstvu (zbog manjih transportnih troškova i carina). Ulazak TNK će intenzivirati konkurenciju na domaćem tržištu i usloviće da i lokalni proizvođači unapređuju kvalitet svojih proizvoda, što sve zajedno omogućava kupcima datih proizvoda smanjenje troškova inputa i dalje podizanje produktivnosti.

Veze koje se uspostavljaju između filijala i domaćih firmi ne moraju uvek uticati na poboljšanja u privredi i stvaranje potencijala za privredni rast. TNK mogu ograničiti svoje lokalne dobavljače na proizvodnju isključivo proizvoda niže vrednosti i niskog nivoa tehnologije ili se mogu odlučiti da zadrže postojeće dobavljače iz drugih zemalja. U tom slučaju, šanse za intenzivni transfer tehnologije i znanja su mnogo manje. Nivo mogućih eksternalija zavisi i od odnosa između domaćih firmi i filijala. Ukoliko postoji klasičan kupoprodajni odnos, manja je mogućnost za pojavu eksternalija u odnosu na slučaj kada postoje dugoročni ugovori o saradnji. Ne postojanje veza između domaćih preduzeća i filijala značajno otežava razvoj tehnološke baze zemlje i potencira opasnost od pretvaranja lokalne privrede u rezervoar jeftine radne snage. U tom slučaju postoji realna opasnost od premeštanja TNK u druge zemlje kada troškovi radne snage porastu što može izazvati znatne probleme u domaćoj

privredi. Primeri premeštanja celokupne fabrike Mannesman iz Mađarske u Kinu i fabrike Flextronics iz Mađarske u Ukrajinu 2002. godine dovoljno govore u prilog izrečenom.

Sa aspekta zemlje izuzetno bitno je da dođe do uspostavljanja veza i pojave eksternalija. U tom kontekstu, vlade zemalja u tranziciji svojim merama mogu potencirati pojavu ovih veza. Najznačajniji faktor koji utiče na odluku TNK da uspostavi saradnju sa domaćim firmama je raspoloživost, troškovi i kvalitet potencijalnih dobavljača. Država svojim merama treba da utiče na razvoj tehnoloških sposobnosti preduzeća, ne samo da bi se uspostavile veze, već i da bi došlo do eksternalija na osnovu veza, jer je njihov preduslov odgovarajuća apsorpciona sposobnost firmi. To podrazumeva podršku države u: procesu treninga i povećanja osposobljenosti domaće radne snage; ohrabrivanje učešća TNK u procesu unapređenja tehnoloških sposobnosti domaćih firmi kroz različite vrste olakšica; razvoju sektora malih i srednjih preduzeća i njihovih mogućnosti da obezbede neophodna finansijska sredstva. Ponekad se veze ne uspostavljaju zbog toga što TNK nemaju dovoljno informacija o potencijalno kvalitetnim dobavljačima. Država može taj nedostatak nadomestiti osnivanjem udruženja pojedinih tipova dobavljača, kao i odgovarajućom politikom koja promoviše uspostavljanje veza između TNK i domaćih preduzeća (što se u određenoj meri pokazalo u slučaju Češke Republike).

3.3. Uloga SDI u unapređenju humanog kapitala

Kvalitet raspoloživih humanih resursa u zemlji predstavlja bitan faktor koji determiniše mogućnosti zemlje da prihvati i kapitalizuje novu tehnologiju određujući na taj način i perspektive zemlje za ostvarivanje dugoročne stabilne stope rasta. Iako se kvalifikovana radna snaga relativno često pominje kao bitna determinanta SDI u zemlje u tranziciji, treba imati u vidu određena ograničenja koja ističu značaj SDI na ovom planu i koja će svakako važiti i za srpske radnike.

Velike i konstantne tehnološke promene u svetu u poslednjim decenijama prošlog veka su uslovile značajno i kontinuirano povećanje tražnje za kvalifikovanim radnom snagom. Istovremeno, promene u organizaciji savremenih preduzeća u pravcu što fleksibilnijih organizacionih struktura zahtevaju sve veću fleksibilnost i adaptibilnost radne snage. Iako radnike u zemljama u tranziciji karakteriše visok nivo tehničkih znanja stečenih u periodu planskih privreda, njihov nivo fleksibilnosti je izuzetno mali. Većina ovih radnika poseduje proizvodno i procesno specificirana znanja koja su vezana za staru tehnologiju i nisu komplementarna sa novom, koja treba da se uvede. Njihova reedukacija i smanjenje stepena specijalizacije (ako je to moguće) značajno povećava troškove radne snage za strane investitore. Nedostatak fleksibilnosti i prilagodljivosti radnika se zbog toga, među investitorima,¹² smatra kao najveći nedostatak radne snage u tranzicionim zemljama.

TNK mogu imati značajnu ulogu u podizanju kvaliteta humanih resursa. TNK vođene sopstvenim motivima omogućuju trening zaposlenih u filijalama. Trening

¹² Izvor: *EBRD Survey of Foreign Investors*, 2000

obuhvata većinu zaposlenih, počev od nisko kvalifikovanih radnika, sve do nivoa top menadžmenta. Kao rezultat procesa treninga dolazi do poboljšanja sposobnosti i kvaliteta rada zaposlenih u filijali, sa tendencijom njihovog daljeg unapređenja putem učenja kroz rad sa novom tehnologijom. Iskustvo zemalja u tranziciji pokazuje da onde gde je investiciona klima obeshrabrivala SDI i uvođenje nove tehnologije, promene u tražnji za radnom snagom i samim tim podstrek za njeno prilagođavanje su se odlagale. Rezultate toga možemo videti u činjenici da strani investitori različito ocenjuju kvalitet radne snage po pojedinim zemljama u tranziciji, iako se sa aspekta opšteg nivoa obrazovanja (koji se često koristi kao pokazatelj visokog kvaliteta radne snage) one neznatno razlikuju. Prema pomenutom istraživanju radnici u centralno – evropskim i baltičkim zemljama zahtevaju manje treninga (merenog brojem potrebnih meseci treninga) u odnosu na radnike u ostalim zemljama u tranziciji.

Zemlja kao celina može imati koristi od treninga unutar filijala ukoliko dolazi do kretanja radnika, odnosno ukoliko radnici zaposleni u filijalama nakon završenog treninga prelaze u domaće firme ili osnivaju sopstvena preduzeća. U tom slučaju, stečena znanja u okviru filijale oni mogu iskoristiti za unapređenje poslovanja domaćih firmi i osposobljavanje radnika zaposlenih u tim firmama. Na taj način se ukupan nivo savremenih znanja u privredi povećava.

3.4. Demonstracioni efekat

Prisustvo TNK u jednoj privredi može uticati na ponašanje i položaj domaćih firmi i bez uspostavljanja direktnih kontakata između njih. Domaća preduzeća u zemljama u tranziciji obično imaju ograničene mogućnosti za ulaganja u istraživanje i razvoj i unapređenje organizacionih i proizvodnih procesa, tako da su pretežno orijentisana na adaptiranje već postojećih znanja. Transfer novih znanja u filijalu TNK može rezultirati u pojavi novih proizvoda i procesa u privredi zemlje domaćina. Njihovo uvođenje i primena od strane filijale omogućava domaćim firmama dovoljno informacija o efektima (troškovima i koristima) primene nove tehnologije (u širem smislu). Domaće firme tada mogu kroz reverse engineering, benčmarking¹³, personalne kontakte i industrijsku špijunažu pokušati da adaptiraju proizvode i procese čija je efikasnost primene u lokalnom okruženju demonstrirana filijalnim uspehom. Uspešno adaptiranje nove tehnologije omogućava domaćim firmama uspeh na tržištu i poboljšanje poslovanja, a kroz njihove veze sa drugim domaćim preduzećima efekat se može proširiti na značajan deo privrede. U najboljem slučaju po zemlju domaćina, ovakvi indirektni efekti se mogu ponavljati svaki put kada TNK transferiše nova znanja u filijalu.

¹³ Reverse engineering (obrnuti inženjering) i benčmarking predstavljaju savremene tehnike strategijskog menadžmenta. Obrnuti inženjering podrazumeva detaljnu analizu određenog procesa (proizvoda ili postupka) po principu «od kraja prema početku», polazeći od krajnjeg rezultata, preko intermedijarnih faza dolazi se do samog početka, ispitujući u svakoj fazi na koji način se dobio određeni rezultat. Benčmarking predstavlja sistematski proces kompariranja pojedinih segmenata vlastitog poslovanja sa poslovanjem onih preduzeća (ne samo u sopstvenoj grani poslovanja) koja postižu najbolje rezultate sa ciljem njihovog unapređenja.

Međutim, mora se imati u vidu da transfer nove tehnologije kroz SDI može povećati nivo tehnoloških znanja u zemlji i stvoriti mogućnosti za adaptacije, ali SDI isto tako pojačavaju konkurenciju na domaćem tržištu (jedino ako nisu okrenute isključivo izvozu). Ukoliko SDI eliminišu domaću konkurenciju, mogućnosti za pojavu ovog tipa eksternalija će biti manje, jer će sa jedne strane biti manji broj domaćih firmi sposobnih da adaptiraju nove tehnološke procese koji se uvode (pre svega to mogu biti firme koje nisu direktni konkurenti TNK i koje će koristiti benčmarking), a sa druge strane motiv za uvođenje novih tehnologija kod TNK će biti manji jer ne trpe konkurentski pritisak. Takođe, TNK se mogu uzdržavati od transfera novije tehnologije svojoj filijali. To će biti, pre svega, slučaj kada postoji značajan rizik poslovanja (rizik od eksproprijacije, nestabilni politički uslovi, itd.) u zemlji domaćinu, a u manjoj meri to može biti uslovljeno i strahom od adaptacija¹⁴.

3.5. SDI i platni bilans

Rast SDI u zemljama istočne Evrope u periodu 1990-2002 je značajno pomogao finansiranju rastućih deficita tekućeg bilansa tokom perioda tranzicije, bez ugrožavanja budućeg rasta zbog predviđenih odliva. Procenjuje se da je oko 86% deficita tekućeg dela platnog bilansa (koji se učetrovao tokom devedesetih) zemalja Istočne Evrope u periodu 1997-1999 finansirano putem SDI.¹⁵ U okviru tih zemalja, Mađarska, Češka i Poljska, kao zemlje sa najvećim prilivima SDI, mogle su, zahvaljujući njima, da održe i smanje nivo svoje spoljne zaduženosti.¹⁶ To, sa svoje strane, značajno poboljšava kreditnu sposobnost zemalja u očima potencijalnih investitora. Bolji kreditni rejting zemlje donosi u nju veći priliv kapitala koji treba da doprinese većem privrednom rastu. Veći potencijal privrednog rasta privlači nova kapitalna ulaganja, čime se stvara podloga za ostvarivanje dugoročnog rasta. Svakako da pomenuti efekti nastupaju sa određenim vremenskim zakašnjenjem, ali to ne umanjuje njihov značaj.

Da bi smo sagledali kompletan uticaj SDI na platni bilans, moramo uzeti u obzir uticaj SDI na uvoz i izvoz zemlje, kao i veličinu reinvestiranog i repatriiranog profita.

SDI, obično, finansiraju uvoz opreme, mašina i nedostajućih sirovina i na taj način utiču na pogoršanje tekućeg bilansa zemalja u tranziciji gde su trgovinski bilansi filijala TNK-a u najvećem delu prethodnog perioda bili negativni. Negativan uticaj na tekući bilans je naročito izražen ukoliko su investicije usmerene u proizvodnju za domaće tržište (naročito ako je cilj SDI zaobilaženje

¹⁴ TNK imaju dovoljno prednosti (veličina, resursi, znanja, kanali, itd.) u odnosu na domaće firme, tako da ne moraju da strahuju za svoj položaj na tržištu ako dođe do imitacija.

¹⁵ Izvor: *UN/ECE : Economic Survey of Europe 2001 No.1, Chapter 5*,

¹⁶ Veliki spoljni dug je bio jedan od razloga zbog kojih se Mađarska odlučila od samog početka na ubrzanu privatizaciju. Kao rezultat priliva SDI, spoljni dug je smanjen u periodu 1990-1995, kada su prilivi dostigli maksimum. Poljska je, takođe, 2000. godine na osnovu priliva od prodaje telekomunikacione kompanije TSPA isplatila 940 miliona USD duga po osnovu prethodno izdatih obveznica. Izvor: Ibid

carina¹⁷) ili ako su usmerene u sektor usluga (koji malo doprinosi izvozu). Paralelno sa navedenim, može se javiti i veliki pritisak na devizni kurs u pravcu apresijacije domaće valute (zbog povećanja njene tražnje usled priliva inostranog kapitala), što potom negativno utiče na konkurentnost domaćih izvoznika i još više pogoršava trgovinski bilans.

Međutim, ako date investicije podrazumevaju kasniju supstituciju uvoznih inputa domaćim proizvodima (stvaranjem čvršćih veza sa domaćim proizvođačima, za šta je potrebno određeno vreme¹⁸) ili ako su usmerene na izvoz (i bolje korišćenje postojećih resursa u zemlji domaćinu), efekat SDI na tekući bilans može biti pozitivan.

Investiranje TNK u neku zemlju stvara priliku domaćim firmama da postanu njeni dobavljači. Ulaskom u lanac dobavljača TNK, domaće firme imaju mogućnost da jedan deo svoje proizvodnje plasiraju u filijale TNK u drugim zemljama. Iako domaći proizvođači uglavnom tada ne izvoze pod svojim imenom (reč je o intra – firmskoj prodaji), oni mogu imati značajne pozitivne efekte od ovakvog izvoza. Povećanje proizvodnje može omogućiti ostvarivanje efekata ekonomije obima, što smanjuje njihove jedinične fiksne troškove i povećava njihovu cenovnu konkurentnost ukoliko se odluče da jedan deo svoje proizvodnje prodaju samostalno. Veze sa izvozno orijentisanim filijalama TNK mogu pružiti značajne informacije o osnovnim obeležjima tražnje na inostranim tržištima, odnosno o preferencijama potencijalnih kupaca u pogledu kvaliteta proizvoda, dizajna, pakovanja, itd. Ukoliko domaća firma uspe da iskoristi stečena znanja na pravi način u ostalim operacijama ona, na taj način, može steći značajne konkurentne prednosti.

Najveći deo rasta izvoza proizvoda iz zemalja u tranziciji je povezan sa prilivima SDI, što se može videti po rastućem učešću filijala TNK-a u industrijskom izvozu.¹⁹ Najupečatljiviji primer je Mađarska gde se učešće stranih filijala u ukupnom industrijskom izvozu povećalo sa 0 (kraj 80-tih) na oko 85% u 1998. godini. Najveći deo tog izvoza je zapravo intra-firmски, pošto su većina stranih firmi lociranih u Mađarskoj filijale velikih TNK sa dobro razvijenom internacionalnom mrežom dobavljača. Na primer,²⁰ ulaganje Volkswagen-a u stvaranje Audi Hungaria Motor u 1993. godini je omogućilo rast izvoza klipnih motora sa nivoa od 85 miliona USD na nivo od 1,5 milijardi USD u 1998. godini. Sličan trend je bio i sa elektronskom industrijom i investicijama Philips-a i IBM-a, gde se izvoz proizvoda povećao 30 puta u periodu 1993-2000. Neto efekat SDI

¹⁷ Na primer: ulaganje Suzuki-a u Mađarsku je dovelo do tridesetostrukog povećanja vrednosti uvoza auto-delova iz Japana u periodu 1992-98 na nivo od 80 miliona USD u 1998. godini, dok se u istom periodu mađarski izvoz automobila nalazio na prosečnom godišnjem nivou od oko 1 milion USD. Izvor: Kaminski B, Riboud M. (2000), *Foreign Investment and Restructuring: The Evidence from Hungary*, World Bank Technical Paper No.453

¹⁸ Uobičajeno se smatra da je za to potrebno minimum 2-3 godine.

¹⁹ Ovde treba imati u vidu i činjenicu da je jedan deo SDI plasiran u domaće firme koje su već bile izvoznici.

²⁰ Izvor: H.Shatz & A.J. Venables (2000), »*The Geography of International Investment*«, *World Bank Policy Research Working Paper No.1351*.

na trgovinski bilans Mađarske je postao pozitivan od 1998. godine,²¹ omogućujući značajne devizne prilive po tom osnovu i smanjenje deficita tekućeg bilansa. Ovakav rast izvoza predstavljao je osnovnu polugu ukupnog privrednog rasta u Mađarskoj, jer je izvoz predstavljao najznačajniju stavku tražnje (mnogo veću nego što su potrošnja i investicije bile).

SDI su istovremeno uticale i na promenu strukture mađarskog izvoza u pravcu smanjenja učešća poljoprivrednih i radno-intenzivnih proizvoda u korist kapitalno-intenzivnih i proizvoda novih tehnologija. Promene prouzrokovane stranim investicijama su uslovile da se danas smatra da Mađarska ima komparativne prednosti u ovim sektorima, što je pre deset godina bilo nezamislivo. U ostalim zemljama u tranziciji, učešće filijala u rastu izvoza je bilo manje nego u Mađarskoj²², ali sa rastom njihovog izvoza u drugoj polovini 90-tih, njihov značaj i uticaj na izvoz zemlje raste. Kod progresivnijih zemalja u tranziciji mogu se primetiti strukturne promene u izvozu, slične onim u Mađarskoj, jer se povećava učešće proizvoda automobilske, elektronske, elektrotehničke industrije. Ostale zemlje u tranziciji, koje su i privukle manji deo SDI, imaju i dalje dominantno učešće radno-intenzivnih (jugo-istočne zemlje u tranziciji) i sirovinski-intenzivnih (ex-SSSR) proizvoda, što znači da se strukturne promene koje se dešavaju pod uticajem SDI još nisu dogodile.

Na kraju, treba imati u vidu još jedan negativan efekat (pored rasta uvoza) koji SDI mogu imati na platni bilans zemlje domaćina. SDI se preduzimaju da bi se ostvario određeni profit koji se potom reinvestira ili transferiše u matičnu zemlju. Repatrijacija profita predstavlja odliv SDI, tako da su neto SDI (koje služe za pokriće deficita tekućeg bilansa) manje, što je veći transfer profita. U zemljama u tranziciji repatrijacija je do sada bila prisutna u manjoj meri shodno činjenici da su se SDI tek poslednjih godina značajno povećale i da je potrebno vreme da investicije stvore značajnije prinose. Međutim, to ne znači da se ona neće povećavati u narednom periodu, kada uložena sredstva počnu odbacivati određene prinose. Primer za to je Mađarska, u koju su SDI prvo i ušle, gde se transfer profita značajno povećava – u 1998. godini repatrijacija profita je dostigla nivo od 920 miliona USD, što iznosi oko 60% neto SDI²³. Transfer profita se, međutim, može pojaviti samo ako filijala posluje profitabilno, tako da su SDI i pored repatrijacije profita poželjnije od kredita iz inostranstva koji se moraju vraćati bez obzira na profitabilnost njihove upotrebe.

Iskustvo zemalja u tranziciji pokazuje da su SDI značajno doprinele finansiranju gepa između domaće akumulacije i rastuće investicione tražnje, omogućujući na taj način brži proces zamene zastarele opreme i uvođenje nove opreme bez dodatnog zaduživanja u inostranstvu. Koliki su se ispoljili indirektni efekti SDI u zemljama u tranziciji u dosadašnjem periodu možemo pokušati utvrditi posmatranjem promena u produktivnosti rada u ovim zemljama. Produktivnost

²¹ Do tada je izvoz još bio nedovoljan, a uvoz opreme veliki, tako da je trgovinski bilans filijala bio negativan.

²² Shodno slabijoj orijentaciji ovih zemalja ka privlačenju SDI.

²³ Izvor: *UN/ECE*

rada u ovim zemljama je u pretranzicionom periodu bila značajno niža u odnosu na zemlje EU. U proteklih deset godina došlo je do određenih promena. Ovde moramo istaći veliku razliku u produktivnosti rada između stranih filijala i domaćih preduzeća: produktivnost u lokalnim firmama se kreće između jedne i dve trećine produktivnosti filijala. Još negativniji je podatak da se razlika u produktivnosti povećava u periodu 1993-2000 u Poljskoj i Mađarskoj koje spadaju među zemlje koje su najdalje otišle sa reformama. Istovremeno, prosečna produktivnost rada²⁴ u industriji u filijalama i domaćim preduzećima tranzicionih zemalja je i dalje ispod proseka EU. Samo je manji broj sektora, kao što su industrija saobraćajnih sredstava u Češkoj i Mađarskoj, određena preduzeća u elektronskoj industriji i proizvodnji kompjuterske opreme u Mađarskoj, imao produktivnost rada iznad EU proseka. Ove sektore karakteriše visok intenzitet outsourcing-a, što predstavlja osnovni izvor pojave SDI eksternalija. Tako je, na primer, Volkswagen kao većinski vlasnik Skoda Automotive često prepuštao proizvodnju određenih delova za automobile Skodi General Manufacturing, koja je domaća firma. Sličan je i primer Mađarske, gde se značajan deo proizvodnje delova za elektronsku opremu vrši u Videotonu i još nekim domaćim firmama. Međutim, kao što vidimo, ovo je pre bilo izuzetak nego pravilo u poslednjih deset godina, tako da ima malo dokaza da su se unutarsektorske eksternalije pojavile u zemljama u tranziciji. Dosadašnji pokazatelji ne znače da se indirektni SDI efekti neće pojaviti u tranzicionim zemljama. Postoji više razloga za takvu tvrdnju:

Prvo, najveći deo SDI koji je ušao u zemlje u tranziciji je ušao kroz privatizaciju postojećih preduzeća. Pri tome, većina najboljih i najuspešnijih preduzeća je prva privatizovana, tako da se ne može očekivati da će većiti gubitaši koji su ostali u domaćem vlasništvu značajno koristiti ili reagovati na šanse i pretnje od stranih investitora.²⁵ Kod privatizovanih preduzeća potrebno je da prođe određeni period vremena neophodan za njihovo restrukturiranje, da bi data preduzeća mogla imati pozitivan uticaj na ostatak privrede. Greenfield investicije, koje možda imaju i veći potencijal za eksternalije tek treba da se intenziviraju (pod uslovom nastavljanja započetih reformi).

Drugo, intenzitet eksternalija značajno je određen apsorpcionim kapacitetom domaće privrede.²⁶ Iako zemlje u tranziciji karakteriše relativno visok kvalitet humanih resursa i određeni nivo razvijenosti tehnologije, neophodno ih je prilagoditi tržišnim zahtevima savremene, tehnološki intenzivne proizvodnje.

Treće, TNK koje ulaze u tranzicione zemlje sa željom da domaće proizvođače uključe u svoju globalnu mrežu dobavljača ne mogu to uraditi odmah. Potrebno je vreme da bi se veze uspostavile i outsourcing postao značajniji. Pri tome

²⁴ Merena novostvorenom vrednošću po radniku

²⁵ Na primer, samo 13% ispitanih državnih firmi u 20 tranzicionih zemalja smatra strane konkurente značajnim, dok je među privatnim preduzećima broj istih mnogo veći (preko 30%). Izvor: Business Environment and Enterprise Performance Survey u *EBRD: Transition Report 1999 str.135-136*

²⁶ Postoji opšta saglasnost u ekonomskoj literaturi da je neophodan određen nivo humanog kapitala i tehnološke razvijenosti u zemlji domaćinu kako bi se ispoljili pozitivni efekti SDI. Videti, na primer: *E. Borensztein, et al. (1998)*.

moguće je da već ustaljeni dobavljači prate TNK i u novim fabrikama, smanjujući tako mogućnosti za domaće firme.

Četvrto, moguće je da je veliko prisustvo SDI umanjilo mogućnost domaćih preduzeća da se prilagode novim, tržišnim uslovima poslovanja. Na primer,²⁷ produktivnost rada domaćih firmi u Mađarskoj (zemlji sa najvećim prilivima SDI per capita) iznosi samo oko 30% produktivnosti stranih filijala, dok u Sloveniji (koja je primila najmanji iznos SDI per capita među najprogresivnijim zemljama) iznosi oko 70% i taj odnos se popravlja. Shodno tome, neophodno je oceniti optimalan nivo SDI (koji će stimulisati eksternalije, a ne uticati ograničavajuće po domaće proizvođače).

4. ZAKLJUČAK

Imajući u vidu prethodno navedene podatke, ističe se potreba za aktivnijom politikom prema SDI koja mora biti inkorporirana u domaću strategiju razvoja. To podrazumeva različite mere usmerene na jačanje apsorpcione sposobnosti domaće privrede koje podrazumevaju reforme u obrazovanju i nacionalnom inovativnom sistemu (podsticanje invencija i inovacija), izgradnju i osavremenjenje infrastrukture, jačanje novog sektora malih i srednjih preduzeća radi uspostavljanja čvrstih veza sa stranim investitorima i na taj način stvaranje osnove budućeg rasta. Istovremeno, treba stvoriti preduslove za konkurentnost domaćih preduzeća (starih i novih), bez direktnog mešanja države. To se postiže kroz stabilizaciju makroekonomskih prilika i reformu domaćeg finansijskog sistema (kako bi se smanjili troškovi kapitala koji su mnogo veći za domaća preduzeća nego za TNK, što važi kako za postojeća, tako i za nova preduzeća), kroz pružanje indirektno podrške onim preduzećima za koje se utvrdi da imaju potencijala, ali sa ograničenim vremenskim rokom, nakon čijeg isteka podrška prestaje. Pri tome, podrška ne treba da bude pružana kroz »meke« kredite ili visoku spoljnotrgovinsku zaštitu, već kroz pomoć u reedukaciji zaposlenih i povećanju njihovih sposobnosti i kroz preuzimanje određenih socijalnih funkcija, a sve u cilju što bolje pripreme za tržišnu utakmicu. Podrška ali i podsticaj povećanju konkurentnosti domaćih preduzeća podrazumeva i promene u antimonopolskoj politici, smanjenje barijera za ulazak firmi na tržište (liberalizacija spoljne trgovine koja je već izvršena u većini zemalja, uprošćavanje procedure za registraciju firmi koja je i dalje suviše komplikovana u većini zemalja, povećanje pravne sigurnosti i zaštite svojinskih prava, itd.) i barijera za izlazak sa tržišta (promena uslova za bankrotstvo), kako se ne bi dozvolilo da TNK steknu monopolsku poziciju, ali i kako bi se, istovremeno, dao podsticaj domaćim preduzećima za brže restrukturiranje.

Svi navedeni pozitivni i negativni efekti koje SDI mogu imati na privredu domaćina važe i u slučaju Srbije. Srbija, kao poslednja među evropskim zemljama koja je ušla u proces tranzicije, ima tu prednost da raspolaže iskustvom ostalih zemalja u pogledu efekata i determinanti priliva SDI. Dato iskustvo treba iskoristiti kako bi se što više iskoristili pozitivni efekti SDI na

²⁷ Izvor: UN/ECE

domaću privredu. Međutim, činjenica da je Srbija otpočela sa reformama u vreme kada ih neke druge zemlje već završavaju, može predstavljati potencijalno ograničenje za veće prilive kvalitetnih SDI. Progresivnije zemlje u tranziciji već sada imaju određenih prednosti koje je teško umanjiti, kao što su manji rizik zbog odmaklih reformi i stabilnije političke situacije (povoljnije investicione klime) i dosadašnjeg iskustva stranih investitora. Takođe, perspektiva skorog ulaska najprogresivnijih zemalja u EU daje jak podstrek za ulaganja u njih. Kada jedan investitor uloži značajna sredstva u pogon u određenoj zemlji, on teži da svoja sledeća ulaganja veže za tu zemlju, kako bi iskoristio efekte ekonomije obima, što ostavlja malo prostora za druge zemlje da privuku datu TNK. Srbija ne može računati ni na zanos stranih investitora, jer je prošlo deset godina od pada komunizma, tako da investitore sada motivišu isključivo profitabilne mogućnosti. Imajući ovo u vidu, neophodno je voditi aktivnu politiku prema SDI koja podrazumeva intenzivnu promociju zemlje (Srpska agencija za promociju izvoza i stranih ulaganja je osnovana početkom 2001. godine, ali je potrebno dalje unapređivati njen rad) i targetiranje potencijalnih investitora (pri tome treba voditi računa da se ne ostavi prostora za različita lobiranja), uz stalno unapređenje domaće investicione klime različitim (već pomenutim) merama ekonomske politike.

LITERATURA :

- 1) Borensztein E, De Gregorio J, Lee J-W. (1998), *How does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth*, Journal of International economics Vol. 45
- 2) Djankov S, Murrell P. (2000), *The Determinants of Enterprise Restructuring in Transition – An Assessment of the Evidence*, World Bank
- 3) EBRD: *Transition Report 1999*
- 4) EBRD: *Survey of Foreign Investors*, 2000
- 5) Hunya G. (2002), *Recent Impacts of Foreign Direct Investment on Growth and Restructuring in Central European Transition Countries*, WIIW Research Reports, No. 284
- 6) Kaminski B, Riboud M. (2000), *Foreign Investment and Restructuring: The Evidence from Hungary*, World Bank Technical Paper No. 453
- 7) OECD (2002), *Foreign Direct Investment for Development*, Paris
- 8) Shatz H, Venables A.J. (2000), *The Geography of International Investment*, World Bank Policy Research Working Paper No.1351.
- 9) UNCTAD: *World Investment Report 1999, 2002*
- 10) United Nations Economic Commission for Europe: *Economic Survey of Europe, 2001 No.1*